

MBA联考作文 - 论证有效性分析的写作手法（构思）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/219/2021\\_2022\\_MBA\\_E8\\_81\\_94\\_E8\\_80\\_83\\_E4\\_c70\\_219805.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/219/2021_2022_MBA_E8_81_94_E8_80_83_E4_c70_219805.htm) MBA专用训练软件《百宝箱》在写作时，如何顺利展开对问题的分析与评论，这是构思时要考虑的重要内容。我们提供了一些应对论证有效性分析的构思的基本原则和基本方法，供考生参考，并希望考生能在写作中根据具体情况灵活地选择使用。（一）构思的基本原则

1. 顺藤摸瓜，以点带面 审题是构思的基础，构思是审题的延伸。顺藤摸瓜，就是顺着审题、找出题干类型的思路，进一步建立文章的基本观点与框架。构思要以审题发现的问题为核心展开思路。“点”，是指题干的基本类型。从题干的基本类型出发，找出与基本类型相关的各方面的问题，分别加以分析评论，即是“带面”。例15 下文摘录于某投资公司的一份商业计划：“研究显示，一般人随着年龄的增长，用于运动锻炼的时间逐渐减少，而用于看电视的时间逐渐增多。在今后的20年中，城市人口中老年人的比例将有明显的增长。因此，本公司应当及时地售出足量的‘达达运动鞋’中的股份，并增加在‘全球电视’中的投资。”对上述论证进行评论。这道题选自MBA 2003年联考样题，题型属于以偏赅全，应以“以偏赅全”为中心进行构思，展开分析。
2. 中心突出，不枝不蔓 问题可能是多方面的，如论点的、论据的或论证过程的等等。分析的内容可能较多，但不能不分轻重地平列在一起，仍要突出重点，抓住中心，这样才能保证文章主旨突出，脉络清楚。比较下面两篇例文：第一篇，思路清晰，层次分明，但分层过多，重点不够突出。另外，拘泥

于逻辑术语这一点也不可取。例16 重大决策岂能盲目“拍板” 某投资公司的商业计划中，认为年龄较大的人用于看电视的时间多于运动的时间，并作了盲目预测，拟将运动鞋公司的股份放弃而转投电视股份，这可以说是盲目“拍板”。首先，对论据的真实性调查不足。随着年龄的增大，越来越多的人开始意识到健康的重要性，商业计划中提出的论据没有说服力，到底多少人在锻炼？多少人在看电视？第二，论证方法无效。即便看电视的人数增加，也无法保证电视机的销量一定增加，投资电视公司也未必有较高的回报。运动鞋与运动相关，但是，运动鞋的细分销售市场定位是什么？是运动员，还是大众消费群体？是中年人，还是青少年？从运动时间减少也无法推断运动鞋公司的效益一定不好。第三，概念不明确。比如运动时间、中老年人比例的情况、看电视、电视销售、盈利等都混淆在一起。把看电视与电视公司的利润混淆，造成概念不清。最后，得出的结论无法令人信服。由于概念、论据、论证方法等方面存在重大逻辑失误，得出的结论有效性让人怀疑。一份商业计划本应经过认真调研、充分论证才能得出，这种盲目“拍板”真是不应该。第二篇，重点突出，在第二段从健身的角度分析了人们对运动鞋与电视的态度。其他不足，在结尾段一带而过：“论据不够全面，论证不够严谨、不够充分”。例17 选择正确的投资方向 某投资公司的一份商业计划书中，认为由于人们用于看电视的时间逐渐增多，而用于运动锻炼的时间逐渐减少，并且城市人口中老年人的比例在不断上升，因此决定将投资方向转向电视行业，这样草率地决策应该说是失之偏颇的。作为投资公司，当它做出某项投资决策时，应该对其所选定的企业或所涉

及的行业进行可行性及充分论证。该投资公司所选定的“达达运动鞋”，就其本身的销售对象来讲，并不仅限于参与运动锻炼的人们，而更多的应该是面向越来越进入时尚的休闲旅游群体。当今社会，在紧张工作之余，人们的首选主要集中在放松身心上，因此在户外娱乐、散步、游园等活动中，休闲运动鞋必然成为必不可少的装备。从这一点我们就能看到：“达达运动鞋”完全可以通过扩展业务范围、改良鞋的使用功能来增加企业乃至行业收益。而电视行业——涉及电及磁等辐射给人类带来的潜伏的危害，随着人们知识水平的迅速提高，也必将受到人们使用上的限制。将运动鞋业和电视行业作此对比，聪明的人类不会为一时之乐而置健康于不顾。因此，从两个不同行业的前景来简单分析，我们很快就会发现该投资公司对其投资方向的选择还缺乏一定程度的审慎性，其论据不够全面，论证不够严谨、不够充分，这都必将导致其投资决策的失误，最终会给公司造成损失。由此，该投资公司所做的这项商业计划从这个角度来讲并不具有可行性。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)